

ANALISIS PENERAPAN PRINSIP 5C DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN PADA BANK MUAMALAT KCU PADANGSIDEMPUAN

Hamonangan

Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Mandailing Natal, Sumatera Utara

Email : hamonangan@stain-madina.ac.id

ABSTRAK

Prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) merupakan prinsip pembiayaan terhadap debitur, yang dilakukan secara monitoring dan restructuring untuk mengetahui sejauh mana kelayakan seorang debitur menerima pembiayaan. Dalam proses penyaluran pembiayaan, Bank muamalat menggunakan prinsip 5C untuk menurunkan resiko kredit macet. Bank Muamalat Indonesia (BMI) yang juga memiliki kegiatan utama sebagai *intermediary* dan penyaluran dana, BMI berada di tingkat kedua dengan jumlah penyaluran dana sebesar 40,734 Triliun Rupiah. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan. Teknik pengumpulan data terdiri dari observasi, dokumentasi, wawancara, dan triangulasi. Triangulasi adalah peneliti memakai metode pengumpulan data yang bermacam-macam guna memperoleh data dari sumber yang sama. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa point penting dari prinsip *Character* adalah kedisiplinan nasabah, prinsip *Capacity* adalah memiliki usaha sendiri, *Capital* adalah jumlah atau banyaknya dana yang dipakai oleh nasabah dalam usahanya, *Collateral* adalah jaminan, dan *Condition Of Economy* yakni menilai nasabah dari keadaan perekonomian di masa yang akan datang.

Kata Kunci: Prinsip 5C, Pembiayaan

ABSTRACT

The 5C principle (Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition) is the principle of providing financing to debtors, which is carried out by restructuring and monitoring to determine whether or not the debtor receives financing. In the process of channeling financing, Bank Muamalat uses the 5C principle to reduce the risk of bad credit. Bank Muamalat Indonesia (BMI), which also has main activities as an intermediary institution or the collection and distribution of funds based on sharia principles, is in the second largest position in channeling financing amounting to 40.734 trillion Rupiah. The purpose of this study was to analyze the 5C in the provision of Murabahah financing at Bank Muamalat KCU Padangsidempuan. Data collection techniques consisted of observation, interviews, documentation, and triangulation. Triangulation means that researchers use different data collection techniques to obtain data from the same source. The results of this study indicate that the important point of the Character principle is customer discipline, the Capacity principle is to have your own business, Capital is the amount of funds involved by the customer in the business being financed, Collateral is a guarantee, and Condition Of Economy, which is to assess the customer from the economic situation in the past. will come.

Keywords: 5C Principles, Financing

PENDAHULUAN

Kemajuan bank-bank syariah di Dunia terlihat cepat mendapat kedudukan, hal ini disebabkan sebuah kepercayaan dikalangan umat muslim bahwa bank-bank konvensional memiliki praktek-praktek riba yang diharamkan dalam agama Islam. Perkembangan perbankan syariah diperkokoh dengan munculnya dasar hukum UU No. 10 tahun 1998 serta UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. (Sudarsono, 2003:32).

Pembiayaan adalah produk urgent pada sistem perbankan untuk mengetahui keberhasilan suatu lembaga, seperti perbankan syariah. Yang memberikan jasa terkait keuangan. Pada prinsipnya kredit dan pembiayaan dua hal yang sama, menurut, firdaus dan ariyanti (2009:3) sistem perbankan syariah yang berlaku di Indoensia ada dua sistem yaitu bank syariah dan bank konvesional Dalam dunia perbankan, mustahil semua kredit yang disalurkan berjalan lancar. Akan adaa sedikit atau banyak nasabah yang menunggak.(Firdaus dan Ariyanti, 2009:35).

Prinsip 5C adalah prinsip-prinsip yang dilakukan sebelum memberikan pinjaman terhadap debitur, dengan melakukan monitaring untuk menguji kelayakan debitur dalam menerima pembiayaan. *Pertama*; Character: karakter yang dimiliki nasabah pengambil pembiayaan. Capacity: kecakapan nasabah dalam mengelola usaha yang akan diberi pembiayaan. Capital: besar kebutuhan modal usaha yang diperlukan oleh nasabah dalam mengelola bisnis. Collateral: Anggunan yang diberikan oleh nasabah kepada bank. Condition: keadaan usaha nasabah kedepannya apakah memiliki peluang atau tidak (Muhammad, 2007:305).

PT. Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank yang pertama menerapkan prinsip syariah di Indonesia dan menjadi salah satu Bank Umum Syariah di Indonesia, memiliki agenda utama untuk menjadi alternatif terhadap solusi-solusi keuangan masa kini. Dengan tugas utama sebagai pengumpul dan penyalur dana. Bak muamalat berhasil menjadi Bank Syariah kedua setelah BSM dalam menyalurkan pinjaman kepada nasabah sebesar 40,734 Triliun Rupiah. urutan sebelumnya Bank Syariah Mandiri dengan pengeluaran pembiayaan sebanyak 51,090 Triliun Rupiah, setelah bank muamalat adalah BRI Syariah dengan pengeluaran pembiayaan sebesar 16,660 Triliun Rupiah. Pada 2016, dari ketiga Bank Umum Syariah tersebut secara berururutan yang

memiliki tingkat NPF (*non performing financing*) paling rendah adalah Bank Muamalat yaitu sebesar 1,40 %, kemudian BSM sebesar 4,29% dan BRI Syariah sebesar 4,47%. Data di atas menunjukkan bahwa Bank Muamalat mengalami penurunan tingkat rasio NPF sangat jauh, dari 4,20% di tahun 2015 menjadi 1,4% di tahun 2016 (Lihat Tabel 1.).

Hal ini memberikan gambaran telah terjadi perbaikan layanan terutama dalam manajemen resiko kredit macet. Penurunan ini bukan perkara mudah, apalagi hanya dalam satu tahun saja. Tingkat NPF di Bank muamalat ini bisa jadi turun diakibatkan oleh penerapan Prinsip 5C, Prinsip 5C memang bagus untuk mengecek keberlangsungan pembiayaan yang diberikan. Rasa penasaran ini menjadi salah satu pendorong penulis ingin menganalisis, point-point utama yang diambil dari Prinsip 5C. Beberapa Bank bisa saja melakukan juga prinsip 5 C namun berbeda dalam menentukan point-pointnya.

Tronberg dan Hemlin (2013) dalam hasil penelitiannya mendapatkan bahwa 4 Bank Swedia dalam menyalurkan pinjaman mengutamakan prinsip musyawarah dan seminimal mungkin menggunakan intuisi pribadi dalam membuat keputusan-keputusan. Namun tidak bisa dipungkiri bahwa pihak bank biasa sudah menyiapkan deal-deal yang ingin dicapai, dengan batasan-batasannya. Kalau nasabah tidak memenuhi batasan tersebut maka akan terjadi pembatalan pembiayaan.

Dari beberapa hasil penelitian diatas secara garis besar perbankan dalam menentukan keputusan pembiayaan kepada nasabah terjadi perbedaan, diantaranya ialah penelitian yang dilakukan oleh Nasikhah (2016) menemukan hasil bahwa dalam prakteknya hanya menggunakan 3C dan 1S yakni *Character, capacity, collateral*, dan Syariah. Hal ini serupa dengan hasil penelitian yang dilakukan Erdi (2010) yang hanya menjadikan aspek *capacity dan Condition of economic* sebagai aspek pendukung untuk menguatkan data calon nasabah. Sedangkan penelitian yang dilakukan Atika (2015) menemukan hasil bahwa perbankan sangat berhati-hati dalam Menentukan penyaluran pembiayaan yakni dengan melakukan pengamatan 5C bahkan menggunakan Prinsip 7P (*Personality, Party, Prospect, Payment, Profitability, Protection*).

Adapun Penelitian penelitian Tronberg dan Hemlin (2013) yang Menemukan hasil bahwa bank lebih mengutamakan cara musyawarah dan mengurangi penggunaan intuisi dalam membuat keputusan pembiayaan. Berdasarkan beberapa penelitian tersebut dapat diketahui bahwa terdapat celah perbedaan analisis atau pengamatan yang

dilakukan pihak bank dalam menentukan keputusan pemberian pembiayaan, sehingga keberagaman analisis dalam melakukan keputusan pembiayaan tersebut menarik untuk diteliti lebih lanjut.

TINJAUAN PUSTAKA DAN FOKUS STUDI

Penelitian Terdahulu

Ada banyak penelitian yang sudah dilakukan terkait dengan penelitian ini. Beberapa di antara hampir memiliki kemiripan. Namun, penulis tidak dapat mencantumkan semua satu persatu. Hafsa Orhan Astrom, Zeyneb. (2013) “*Credit Risk Management Pertaining to Profit and Loss Sharing Instruments in Islamic Banking*”, perbedaan untuk instrumen *Profit and Loss Sharing* dalam Perbankan Islam. Dimana pendekatan manajemen risiko kredit klasik tidak cukup dalam konteks perjanjian kemitraan *mudharabah* dan *musyarakah*, perlu memperhatikan aspek istimewa mereka, karena menggunakan instrumen *Profit and Loss Sharing*. Karena tujuan ini, maka ada beberapa hal yang perlu diidentifikasi secara khusus, yaitu; pengaturan kontrak dimana Bank meminta informasi terperinci mengenai jenis proyek apa yang akan dimodali; pengaturan akuntansi untuk menghindari *mudharib* melakukan manipulasi akan perjanjian awal, dengan cara keterbukaan informasi dan transparansi keuangan.

Pembiayaan Bank Syariah

Pembiayaan merupakan program yang diselenggarakan untuk memberikan bantuan dana terhadap nasabah, pembiayaan harus dilakukan oleh lembaga keuangan yang diakui oleh OJK sebagai Otoritas Jasa Keuangan. Sebagai salah satu bank syariah, bank muamalat juga memberikan pembiayaan kepada nasabah. Adanya pembiayaan ini sangat bermanfaat terutama untuk nasabah, bank, dan pemerintah. Namun sebelum melakukan pembiayaan lembaga keuangan akan melakukan pengecekan dan analisis secara mendalam terkait prospek pembiayaan tersebut. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi kendala-kendala dikemudian hari. Ciri kas dari pembiayaan terhadap utang piutang bisa dilihat dari akadnya, Sifat pembiayaan berbeda dengan utang piutang karena ditujukan sebagai investasi kepada nasabah. (Antonio, 2001:160).

Dalam lembaga keuangan syariah biasanya menyalurkan pembiayaan dalam bentuk barang nyata (*Asset*), dengan dasar akad-akad baik seperti konsep jual beli, bagi hasil, ataupun sewa-menyewa. Dengan demikian akad-akad yang diterapkan perbankan syariah memiliki kemungkinan besar jauh dari unsur riba. Secara umum produk

pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat lebih banyak berupa pembiayaan yang didasarkan akad jual beli seperti *murabahah*, *istishna*, dan *salam*, berdasarkan point-point akad pada sewa-menyewa akan menghasilkan dua produk yaitu *ijarah* dan *ijarah muntahiya bitamlik*; berdasarkan point-point akad bagi hasil akan menghasilkan produk *musyarakah*, *mudharabah*, *musaqoh*, dan *muzzaroah*, dan berdasarkan point-point akad pinjaman bersifat sosial akan menghasilkan produk *qardh*, dan *qardh al hasan* (Ghofur, 2009:105).

Menurut Ismail (2011:107) beberapa komponen-komponen penting dalam pembiayaan syariah terdiri dari Bank syariah, Mitra Usaha / Parner M, Kepercayaan/Trust, Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra, Risiko, Jangka waktu, dan Balas Jasa.

Prinsip 5C Dalam Pemberian Pembiayaan

Sebelum memberikan pembiayaan kepada calon debitur, lembaga keuangan bisa dipastikan memiliki bagian skema, tahapan, dan aturan yang wajib dilakukan. Sebagaimana yang telah dijabarkan dalam pasal 29 ayat (3) Undang-Undang Perbankan yang mengharuskan untuk menyalurkan pembiayaan kredit atau pembiayaan lainnya yang dilandaskan pada prinsip syariah dan untuk kegiatan usaha lainnya, maka bank wajib menggunakan cara terbaik agar tidak merugikan kedua belah pihak yaitu kepentingan bank dan kepentingan nasabah yang telah memberikan dananya kepada bank. (Muhammad, 2014:54).

Prinsip adalah sikap yang dianggap baik dan dijadikan pedoman dalam mengambil suatu keputusan. Sedangkan 5C merupakan ukuran yang dipakai oleh bank untuk menganalisis dan monitoring pengajuan pembiayaan dari nasabah dengan melihat aspek (*character, capacity, capital, collateral, dan condition of economy*). Dapat disimpulkan prinsip 5C memiliki pengertian sebagai pedoman perbankan dalam mengambil keputusan apakah nasabah layak atau tidak menerima pembiayaan dari pihak bank. Dengan menekan pada prinsip 5 C pengelola lembaga keuangan dapat mempertimbangkan secara teliti kemampuan debitur untuk membayar dalam waktu yang telah ditentukan.

Menurut Ismail (2010:112-116) agar memperoleh keyakinan dalam hal pembayaran yang akan dilakukan di masa mendatang oleh debitur, maka disarankan menggunakan standar minimal yang telah diterapkan yaitu menggunakan prinsip 5C dalam menganalisis keadaan debitur. Prinsip 5C tersebut terdiri dari:

1. Character

Menjadi bahan penting bagi bank syariah melihat kepribadian dan watak calon debitur sebelum menerima pengajuan pembiayaan. Lembaga keuangan akan melakukan analisis mendalam terhadap

kemampuan calon debitur, sehingga akan muncul *willingness to repay* dari calon debitur, yaitu keyakinan bahwa jumlah dan waktu pembayaran yang diberikan kepada debitur sudah tepat dan dapat melakukan pembayaran tepat waktu.

2. Capacity

Kemampuan nasabah yang melakukan permohonan pembiayaan juga perlu dilakukan pihak bank. Terutama terkait sumber utama pemasukan calon debitur tersebut.

3. Capital

Modal diperlukan sebagai ukuran persen dana calon debitur yang dilibatkan dalam pembiayaan yang diadakan. Semakin besar dana yang dilibatkan oleh calon debitur akan semakin menambah kepercayaan pihak bank.

4. Collateral

Anggungan adalah jaminan yang digunakan sebagai alternatif pembayaran kedua apabila dikemudian hari terjadi hal diluar kesepakatan, seperti tidak membayar angsuran. Maka anggungan akan digunakan untuk membayar pembiayaan yang diberikan.

5. Condition of economy

Bagian ini merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian calon debitur di masa yang akan datang. Bank membutuhkan analisis terkait sektor usaha calon debitur yang dikolaborasikan dengan kondisi ekonomi diluar usaha calon debitur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mengedepankan metode analisis deskriptif, yang biasa digunakan sebagai alat pemecah problematika dengan cara menggambarkan situasi atau kondisi suatu obyek penelitian kemudian dilakukan analisis secara mendalam, dengan batasan pengertian pada pendekatan tersebut, penelitian ini akan mencerminkan hasil berdasarkan gambaran yang diperoleh di lapangan. Deskriptif adalah metode yang berfungsi untuk mendiskripsikan atau memberi gambaran terhadap obyek yang diteliti melalui data sample atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum (Zulkarnaen, W., et al. 2018:55). Yakni analisis penerapan prinsip 5C dalam pemberian pembiayaan pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan.

Lokasi dalam Penelitian ini adalah Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan. Alasan utama memilih Bank Muamalat Indonesia dikarenakan menurut data yang kami peroleh, angka pembiayaan Bank Muamalat Indonesia Berada di urutan kedua setelah bank BSM yaitu sebesar 40,734 Triliun, dengan nominal pembiayaan sebesar itu justru Bank Muamalat memiliki angka NPF yang rendah yaitu 1,40% yang dalam hal ini peneliti menyimpulkan bahwa Bank Muamalat mempunyai analisis pembiayaan yang sangat baik.

HASIL DAN DISKUSI

Pembiayaan Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan

Secara umum produk pembiayaan di Bank Muamalat KCU Padangsidempuan dibedakan menjadi beberapa bentuk pembiayaan berdasarkan penggunaannya yaitu:

a. Pembiayaan Konsumtif

Merupakan layanan kredit yang pada intinya membantu nasabah untuk memenuhi kebutuhan barang/jasa yang bersifat konsumtif seperti hunian/rumah, kepemilikan kendaraan bermotor, renovasi rumah, biaya pendidikan, dan biaya perjalanan umroh.

b. Pembiayaan Modal Kerja

Merupakan layanan kredit yang diberikan dengan tujuan membantu beberapa keperluan terkait modal kerja atau usaha yang dilakukan oleh nasabah sehingga membantu dalam percepatan rencana pengembangan dan kelancaran operasional usaha nasabah agar lebih terjamin.

c. Pembiayaan Investasi

Merupakan produk pembiayaan yang membantu kebutuhan investasi usaha nasabah sehingga mendukung rencana ekspansi usaha yang telah nasabah susun.

Dari beberapa bentuk pembiayaan tersebut, akad yang digunakan Bank Muamalat Indonesia dalam memberikan pembiayaan bermacam-macam jenisnya. Pembiayaan dengan suatu akad tertentu tidak dispesifikasikan berdasarkan bentuk pembiayaan diatas, akan tetapi penggunaan suatu akad disesuaikan dengan peruntukan pembiayaan nasabah itu sendiri. Bentuk akad yang digunakan tidak mengikat atas jenis pembiayaan yang disalurkan, tergantung kebutuhan nasabah peruntukannya digunakan untuk apa, mana yang lebih fleksibel dan mudah bagi nasabah juga bagi Bank. Semua bisa menggunakan akad *Murabahah*, tergantung nasabah sendiri mau pakai akad apa.”

Dari keterangan di atas akad tidak terikat akan satu jenis pembiayaan saja, akad apapun bisa digunakan untuk pembiayaan konsumtif, modal kerja, ataupun investasi. Akan tetapi tetap harus dilihat pula peruntukan serta kesesuaian dengan ketentuan yang ada. Sehingga yang menjadi objek pembiayaan adalah tujuan penggunaan pembiayaan yang diterima dari Bank, baik untuk kebutuhan konsumtif nasabah, kebutuhan modal kerja, ataupun investasi usaha nasabah. Pihak Bank Muamalat sendiri tidak mengintervensi nasabahnya untuk selalu menggunakan satu akad tertentu dalam memberikan pembiayaannya. Ketika nasabah datang untuk mengajukan pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia, staff AM (*Account Manager*) menjelaskan akan beberapa akad yang sesuai dengan kebutuhan nasabah disertai kelebihan dan kekurangan dari masing-masing akad, sehingga nasabah sendiri yang memilih akad untuk transaksi pembiayaannya.

Sejak awal pihak Bank diwajibkan memaparkan secara detail dari awal kepada nasabah tentang kekurangan serta kelebihan yang diberikan dampaknya oleh masing masing akad, maka saat memaparkan manfaat-manfaat akad, nasabah diarahkan secara perlahan kepada akad yang paling menguntungkannya. Yang penting adalah pemahaman nasabah, terkadang nasabah masih terbawa

pikiran muamalah disamakan dengan bank konvensional yang memiliki pokok dan bunga, padahal Murabahah adalah jual-beli yang memiliki pokok dan margin”

Mekanisme pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia

Mekanisme pembiayaan yang diterapkan oleh dapat dibagi menjadi beberapa proses, yaitu *pertama*: Bank Muamalat Indonesia menerima calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan yang biasa disebut dengan nasabah *work in* selanjutnya diserahkan kepada *Account Manager*, atau pihak *Account Manager* yang mencari nasabah dilapangan yang biasa disebut dengan nasabah *work out*. Disini nasabah dijelaskan akan ketentuan pembiayaan beserta syarat yang harus dipenuhi nasabah, kemudian nasabah mengisi form pengajuan pembiayaan. *Account Manager* melakukan survey terhadap nasabah, kebutuhan pembiayaan calon nasabah, serta peruntukan penggunaan pembiayaan tersebut. Dilanjutkan dengan melengkapi dokumen persyaratan yang harus dilengkapi oleh nasabah. Hal ini berdasarkan keterangan staff RM (*Relationship Manager*) Bank Muamalat KCU Padangsidempuan pada hari Kamis, 22 Februari 2018;

Kedua; *Account Manager* melakukan analisis terhadap dokumen yang diajukan nasabah, dimulai dengan menilai kolektibilitas nasabah apabila memiliki pembiayaan lainnya dengan melakukan BI *checking*, dilanjutkan dengan menilai kemampuan bayar dalam mengembalikan pembiayaannya dengan melihat slip gaji, dan SK pegawai, selanjutnya dilakukan taksasi atas jaminan yang diajukan. *Ketiga*; *Account Manager* memasukan dokumen nasabah ke dalam sistem, untuk dilanjutkan ke tahap analisis kedua yaitu oleh RFC (*Retail Financing Consumer*) di kantor wilayah, dimana sebelumnya sudah disetujui oleh BDM dan Branch Manager masing-masing kantor cabang. *Keempat*; RFC (*Retail Financing Consumer*) memberikan konfirmasi kepada AM akan hasil analisis mereka serta persetujuan pembiayaan beserta plafond yang sesuai berdasarkan hasil analisis mereka. *Kelima*; *Account Manager* membuat MUP (Memorandum Usulan Pembiayaan) untuk diajukan kepada *Region Head* untuk persetujuan pembiayaan. *Keenam*; *Region Head* mengirim *Offering Letter* kepada AM apabila pembiayaan disetujui, untuk kemudian OL (*Offering Letter*) diserahkan kepada nasabah untuk dibaca dan dipahami, untuk selanjutnya nasabah menandatangani OL tersebut sebagai tanda bahwa nasabah setuju untuk dilakukan akad. *Ketujuh*; *Legal Staff* mengurus keperluan dalam pelaksanaan akad, termasuk mengurus pengalihan jaminan di notaris, untuk selanjutnya dilakukan akad pembiayaan.

Analisis Penerapan Prinsip 5C dalam Pemberian Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan

Analisis pembiayaan di Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan menggunakan prinsip 5C, tidak jauh berbeda dengan apa yang diterapkan di Bank lain, perbedaanya hanya terletak pada pelaksanaannya karena setiap Bank memang punya cara sendiri-sendiri untuk tahapan analisa dan *screening* hanya saja perbedaan itu tidak terlalu mencolok. Berikut penjelasan terperinci mengenai 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition Of Economy*) dari hasil penelitian di lapangan :

1. Character

Di dalam penilaian karakter, karyawan bank atau dalam hal ini marketing harus mampu menilai nasabah secara personal, dalam artian mampu mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi dengannya. Dan yang perlu diperhatikan juga adalah apakah nasabah tersebut sebelumnya sudah atau

sedang mempunyai pembiayaan di tempat lain, untuk mengetahui hal itu pihak Bank melakukan pengecekan melalui BI *Cheking* sehingga dapat diketahui pula bagaimana *Track Record* pembiayaan nasabah tersebut, apakah pernah mengalami kredit macet juga sebelumnya. Dapat pula menilai karakter nasabah dari setiap pertemuan yang dilakukan bank dengan nasabah terutama hal yang berkaitan dengan disiplin waktu, kemudian juga pihak Bank meminta data dari saudara kandung nasabah atau orang yang dekat dengannya guna mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah tersebut.

Di dalam penilaian karakter, karyawan Bank atau dalam hal ini Marketing harus mampu menilai nasabah secara personal, dalam artian mampu mengetahui karakter nasabah dengan berkomunikasi dengannya. Dan yang perlu diperhatikan juga adalah apakah nasabah tersebut sebelumnya sudah atau sedang mempunyai pembiayaan di tempat lain, untuk mengetahui hal itu pihak Bank melakukan pengecekan melalui BI *Cheking* sehingga dapat diketahui pula bagaimana *Track Record* pembiayaan nasabah tersebut, apakah pernah mengalami kredit macet juga sebelumnya. Dapat pula menilai karakter nasabah dari setiap pertemuan yang dilakukan Bank dengan nasabah terutama hal yang berkaitan dengan disiplin waktu, kemudian juga pihak Bank meminta data dari saudara kandung nasabah atau orang yang dekat dengannya guna mengetahui lebih jauh tentang karakter nasabah tersebut. Beberapa hal yang perlu diketahui dari nasabah terkait dengan karakter antara lain :

- a. Memiliki karakter tepat waktu, tepat waktu di sini dilihat ketika nasabah dan pihak bank sedang mengadakan perjanjian pertemuan apakah nasabah tersebut memiliki karakter disiplin atau tidak, jika nasabah tersebut datang diwaktu yang telah disepakati maka dapat dinilai bahwa nasabah tersebut tergolong orang yang dapat dipercaya.
- b. Meminta data saudara kandung atau orang terdekat nasabah dengan bertanya secara langsung, yang kemudian itu digunakan untuk lebih mengetahui karakter nasabah.
- c. Memeriksa apakah nasabah memiliki pinjaman di tempat lain atau tidak, hal ini perlu diketahui oleh Bank agar tidak salah dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah.
- d. Melakukan pengecekan di Bi *Checking*

Nasikhah, Zumrotun (2016) dalam penelitiannya tentang “*Penerapan Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Principle) dalam Meminimalkan Risiko Pembiayaan di KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah Pemalang*” juga memakai metode seperti di atas dalam proses penilaian karakter, hanya saja perbedaannya terletak pada wawancara pribadi yang dilakukan oleh KJKS Baitul Tamwil, hal ini dilakukan agar mengetahui secara langsung bagaimana karakter nasabah.

Refan Erdi (2010) dalam penelitiannya tentang “*Penerapan Prinsip 5C terhadap pengambilan keputusan kredit pada PT. BPR Nguter Surakarta*” juga melakukan proses seperti di atas hanya saja untuk

mengetahui data-data nasabah tidak menggunakan BI *Checking* akan tetapi meneliti baik melalui lingkungan kerja ataupun wawancara secara langsung.

Peneliti menilai bahwa penilaian *Character* yang dilakukan oleh Bank Muamalat sudah sangat baik terbukti dengan apa yang dilakukan oleh Bank, dengan melakukan pemeriksaan di Bi *Checking* dan meminta keterangan kerbat dekat untuk konfirmasi lebih lanjut, berbeda dengan apa yang ada di PT. BPR Nguter Surakarta dan KJKS Baitut Tamwil Muhammadiyah yang tidak melakukan pengecekan di Bi *Checking*.

2. Capacity

Untuk mengukur kemampuan nasabah Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan meminta laporan keuangan jika nasabah itu seorang pengusaha, jika laba usaha nasabah tersebut besar serta pengeluaran dan pendapatan pribadi nasabah stabil maka Bank semakin mempercayai kemampuan nasabah dalam hal melunasi kewajibannya kepada Bank. Jika nasabah adalah seorang pegawai PNS maka yang dibutuhkan Bank yaitu rekening koran nasabah 6 bulan terakhir dan rincian gajinya (slip gaji).

Apabila keuangan nasabah tergolong stabil, maka bank lebih mudah untuk memberikan pembiayaan. Beberapa dokumen yang diperlukan dari calon nasabah pengambil pembiayaan antara lain :

- a. Rekening koran 6 bulan terakhir untuk swasta dan pegawai negeri sipil untuk dilihat pemasukan dan pengeluaran nasabah
- b. Laporan keuangan perusahaan bagi swasta, untuk dilihat laporan arus kas usaha dari nasabah untuk kemudian dianalisa
- c. Rincian gaji dan rekening gaji bagi pegawai negeri sipil
- d. Faktur pembelian barang, ini digunakan apabila nasabah tidak memiliki laporan keuangan dan tidak memiliki rekening koran 6 bulan terakhir.

Nasikhah, Zumrotun (2016) dalam penelitiannya juga menjelaskan bahwa dalam menilai kemampuan nasabah, perusahaan harus melihat usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah dengan melihat laporan keuangan dan lain sebagainya, perbedaannya terletak pada KJKS Baitul Tamwil Ummah mencari tahu apakah nasabah mempunyai pemasukan yang lain selain usaha atau gaji nasabah hal ini untuk mencegah kemungkinan ketidaklancaran dalam usaha yang sedang dijalankan yang nantinya berdampak pada kemampuan bayar nasabah

Hasil analisa dari peneliti menunjukkan bahwa Bank Muamalat KCU Padangsidempuan kurang sempurna dalam melakukan penilaian mengenai Capacity, hal ini bisa dilihat dengan tidak adanya proses penilaian terhadap istri/suami dari nasabah bersangkutan, berbeda dengan KJKS Baitul Tamwil Ummah yang juga memperhatikan pemasukan lain selain usaha atau gaji nasabah, hal ini dianggap sangat penting karna juga digunakan sebagai antisipasi dalam mencegah kemungkinan yang bisa saja terjadi.

3. Capital

Untuk *Capital*/modal Bank biasanya *visit* ke perusahaan atau tempat usaha nasabah, jika nasabah tersebut adalah seorang pengusaha. Usaha nasabah tersebut minimal sudah berjalan selama 2 tahun hal ini agar pihak Bank dapat menganalisa rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. Apabila nasabah tersebut adalah seorang pegawai swasta atau negeri maka dibutuhkan slip gaji 3 bulan terakhir dan maksimal pembiayaannya yaitu 40% dari gaji setiap bulan.

Sesungguhnya modal nasabah di sini bukan hanya sekedar nerca keuangan perusahaan, akan tetapi juga persediaan barang/stok barang yang tersedia di perusahaan tersebut, gunanya yaitu apabila nasabah mengalami kerugian akan dapat ditutup dengan persediaan barang yang ada.

Bank juga biasanya *visit* ke perusahaan atau tempat usaha nasabah, jika nasabah tersebut adalah seorang pengusaha. Usaha nasabah tersebut minimal sudah berjalan selama 2 tahun hal ini agar pihak Bank dapat menganalisa rasio keuangan berdasarkan keuangan selama 2 tahun sebelumnya untuk mengukur proyeksi keuangan setelahnya. Apabila nasabah tersebut adalah seorang pegawai swasta atau negeri maka dibutuhkan slip gaji 3 bulan terakhir dan maksimal pembiayaannya yaitu 40% dari gaji setiap bulan.

Hasil analisa terkait dengan *Capital* menunjukkan bahwa Bank Muamalat sudah sangat baik dalam melakukan proses analisis, hal itu ditunjukkan dengan antisipasi yang mendalam serta analisa yang dilakukan mencakup berbagai aspek, bukan hanya modal yang berkaitan dengan uang tetapi juga yang berkaitan dengan persediaan barang.

4. Collateral

Hal-hal yang harus diperhatikan dari barang jaminan nasabah adalah apakah barang yang dijaminakan itu *marketable* atau tidak, dalam artian ketika nanti barang itu dijual cepat mendapatkan pembeli atau justru sebaliknya, kemudian apakah barang tersebut lokasinya strategis, kemudian kondisi barang juga perlu diperhatikan dan yang pasti nilai dari barang tersebut harus lebih besar daripada jumlah pinjaman yang diberikan oleh Bank.

Bank Muamalat Indonesia KCU Padangsidempuan juga tidak dapat menerima barang jaminan yang keberadaan barang tersebut terletak di tepi sungai, rel kereta atau di bawah sutet. beberapa jenis barang jaminan yang bisa diterima oleh bank adalah bangunan, tanah dan mesin dengan kapasitas besar.

Refan Erdi (2010) dalam penelitiannya menjelaskan terkait dengan *Collateral* bahwa ada dua aspek yang harus dinilai dalam penilaian sebuah jaminan, yaitu aspek ekonomis dan aspek yuridis. Dimana aspek ekonomis adalah menilai nilai (harga) dari barang jaminan tersebut dan letak perbedaannya dengan penelitian ini yaitu terletak pada aspek yuridis, apakah barang-barang tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai barang jaminan.

Peneliti melihat bahwa Bank Muamalat KCU Padangsidempuan meneliti secara *rigit* barang yang digunakan untuk jaminan nasabah, melihat bagaimana jaminan tersebut harus *Marketable* hingga standard barang yang tidak boleh dijadikan jaminan. Di dalam islam juga dianjurkan/diperbolehkan menggunakan barang jaminan dalam pinjam meminjam.

5. Condition Of Economy

Beberapa hal yang menjadi penilaian seorang nasabah itu mempunyai kondisi yang baik diusahanya adalah dengan menilai apakah usaha nasabah tersebut bersifat musiman atau tidak, dalam artian tingginya pendapatan usaha nasabah itu hanya di musim tertentu, apabila nasabah yang mengajukan pembiayaan adalah seorang karyawan maka yang harus dilihat adalah status kepegawaian nasabah tersebut sebagai pegawai tetap atau tidak, status ini perlu dijadikan pertimbangan karena jika nasabah tersebut adalah seorang karyawan tetap maka dapat dipastikan bahwa dia dapat membayar angsuran sampai jangka waktu yang telah ditentukan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan beberapa hal terkait penerapan prinsip 5C yang dilakukan Bank Muamalat KCU Padangsidempuan sebagai berikut:

- 1) *Character* dengan melihat ciri-ciri kedisiplinan nasabah, mencari tahu kepribadian nasabah dari orang terdekat atau saudara kandung, mencari tahu apakah nasabah mempunyai pinjaman di tempat lain, dan melakukan pengecekan di *Bi Checking* untuk melihat data pinjaman nasabah di bank lain.
- 2) *Capacity* lebih menekankan cara yang digunakan dengan melihat apakah nasabah memiliki usaha sendiri atau tidak, kemudian akan dilihat laba yang diperoleh per bulan, dengan melihat laporan keuangan usaha nasabah.
- 3) *Capital* lebih menekankan pada Usaha nasabah dalam menyiapkan modal lain selain dari pihak bank pembiayaan, dan merupakan modal pribadi. Semakin besar modal semakin mendapat kepercayaan, modal di sini bisa berupa tempat usaha, barang usaha, dan lain sebagainya.
- 4) *Collateral* lebih menekankan pada nilai jaminan yang diberikan seperti sertifikat tanah rumah, dan lain sebagainya. Semakin tinggi nilainya maka akan semakin mudah melakukan permohonan pembiayaan, begitu juga sebaliknya.
- 5) *Condition Of Economy* menekankan pada kesanggupan nasabah dengan beberapa situasi yang akan dihadapi. Seperti bila terjadi penurunan produksi, jika resiko yang ditimbulkan semakin kecil maka bank akan dengan mudah memberikan pembiayaan.

REFERENSI

AAOIFI. 2015. Standarisasi Syariah. Teks Lengkap Syariah untuk Lembaga Keuangan Islam. Dar Almaiman untuk Penerbitan dan Distribusi: Arab Saudi.

- Asnawi , Nur dan M Asnan Fanani,2017. *Pemasaran Syariah*, Depok:Rajawali Press.
- _____, 2010. *Pemasaran Bank*, Cet.Ke-04 Jakarta:Kencana.
- Ayub, Muhammad. 2007. *Memahami Keuangan Islam*. John Wiley and Sons, Ltd: Inggris.
- Darya Satria, Firdauska. *Konsep APBN Syariah Dalam Al-Amwal Fi Dawlah AlKhilafah (Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam Abdul Qadim Zallum)*. Bandung: Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati, 2015.
- Direktorat Penyusunan APBN dan Direktorat Jenderal Anggaran. “Informasi APBN 2018 (Pemantapan Pengelolaan Fiskal Untuk Mengakselerasi Pertumbuhan Ekonomi Yang Berkeadilan)”. 2018.
- Muhammad. 2014. *Manajemen Keuangan Syariah*. STIM YKPN: Yogyakarta
- Muhammad, 2016. *Sistem Bagi Hasil dan Harga Bank Syariah*. UII Press: Yogyakarta
- Prabowo, BA. 2009. *Konsep Akad Murabahah Pada Perbankan Syariah (Analisis Kritis Terhadap Aplikasi Konsep Akad Murabahah Di Indonesia Dan Malaysia)*. *Jurnal Hukum* No. 1 Vol 16, hlm. 106 - 126
- Rahmawati, Lilik. “Kebijakan Fiskal Dalam Islam”. *Jurnal Al-Qānūn*. Vol. 11, No. 2, Desember 2008. Reza Hermanto, “Muhammad. Pengembangan Teori Keynes Dalam Jumlah Konsumsi Muslim”. *Jurnal Signifikan* Vol. 4 No. 1 April 2015.
- Rivai, Veitzal, 2012. *Islamic Marketing*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Tanzeh, Ahmad, 2009. *Pengantar Metode Penelitian*. Yogyakarta : Teras
- Zulkarnaen, W., Fitriani, I. D., & Widia, R. (2018). The Influence of Work Motivation to Work Achievement of Employees in PT. Alva Karya Perkasa Bandung. *Jurnal Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi*, 1(1), 42-62.

TABEL

Tabel 1. Rasio Tingkat NPF Nett BRISyariah, BMI, dan BMI Tahun 2014 – 2016

Bank	NPF 2014	NPF 2015	NPF 2016
BRI Syariah	3.77%	3.89%	4,47%
Bank Syariah Mandiri	4.29%	4.05%	4,29%
Bank Muamalat Indonesia	4,85%	4,20%	1,40%

Sumber : Data diolah, 2017